

DIAGNÓSTICO DE VIABILIDAD

# Cafe para todos

Cafeteria · Tuxpan 29-302, Roma Sur, Cuauhtémoc, 06760 Ciudad de México, CDMX, Mexico

INDICADORES CLAVE

**90.6**/100  
Score VEXTO

**98.6**  
/100  
Supervivencia

**90.6**  
/100  
Dominación

**0.0**  
/100  
HLM Predictivo

VEREDICTO VEXTO

# Score 90.6 · GOLDILOCKS (Prime)

## GOLDILOCKS (PRIME)

Café para todos obtiene un Score VEXTO de 90.6 con grado GOLDILOCKS (Prime) — la clasificación que indica condiciones de mercado casi perfectas para el giro. Con Absorción en 100, Presión en 100 y Cinetismo en 91, los tres vectores convergen en una zona de alta densidad poblacional (27,421 residentes + 29,489 flotantes) en la Condesa, uno de los corredores de cafeterías de mayor dinamismo en CDMX.

El motor predictivo HLM registra una velocidad de mercado de 8.35x por encima de la media nacional — el equivalente a operar en una autopista comercial cuando el benchmark del sector es una calle secundaria. Esta cifra proviene de tres factores que el modelo identifica como los más relevantes para el perfil cafetería en esta zona: la proporción de menores de 5 años en el entorno inmediato (señal de familias jóvenes con hábitos de consumo activo), el flujo laboral flotante y la disponibilidad de estacionamiento. Los modelos base y predictivo convergen con diferencia mínima (ambos en 90.6), lo que VEXTO interpreta como Simbiosis estructural: la confiabilidad del dictamen es máxima.



La zona opera en saturación declarada — 122 competidores directos en la isócrona peatonal de 10 minutos. Sin embargo, el Motor EPM-1.0, calibrado con 310 negocios reales de cafeterías comparables, posiciona el ticket óptimo en \$135 MXN (nivel MID-2) con una tasa de conversión del 68.5%, por encima de la alternativa de ticket bajo. El análisis de sentiment de la competencia existente revela una brecha operativa crítica: ningún jugador local domina la combinación de producto consistente + servicio impecable + ambiente funcional. Esta brecha es la ventana de posicionamiento de Café para todos.

## ANÁLISIS VEXTO

## Hallazgos estratégicos

### 01 La zona premia consistencia, no creatividad

El análisis de sentiment de 2 competidores con reseñas verificables (CAFETERIA MASHE CAFE y Green Grass Condesa) revela que el cliente de esta zona valora ambientación, amabilidad y calidad del café por encima de cualquier factor de diferenciación creativa. La queja dominante — inconsistencia en producto y servicio — es la mayor oportunidad del mercado. Un operador que garantice la misma experiencia en el primer café y en el décimo tiene ventaja estructural sobre el 90% de la oferta actual.

### 02 Ticket de \$135 MXN está validado empíricamente

El EPM-1.0 calibrado con 30 cafeterías comparables en NSE C+/A/B, TIER\_3 determina que el nivel MID-2 (\$135) genera mayor conversión (68.5%) que el nivel bajo (\$82.5 / 54.3%). En mercados de la Condesa, subir el precio no es un riesgo — es la estrategia correcta. El posicionamiento de ticket bajo en esta zona compite directamente con operaciones informales que nunca podrá superar en precio. El mercado objetivo ya paga \$135.

### 03 Masa flotante de servicios como ancla de demanda

De los 29,489 flotantes diarios, 21,976 provienen del sector servicios — profesionistas, trabajadores de consultorios, oficinas y tiendas del entorno. Este segmento genera demanda pico de 7am-9am y 12pm-2pm con alta frecuencia de visita (3-5 veces por semana). Estructurar la oferta con abono o tarjeta de lealtad para este segmento convierte demanda ocasional en ingreso recurrente predecible.

### 04 Estacionamiento como diferenciador funcional

El modelo HLM identifica la disponibilidad de estacionamiento (contribución 0.97 al velocity\_pred de 8.35x) como factor de relevancia en el perfil cafetería para esta zona. En la Condesa, donde el estacionamiento en vía pública es escaso, un negocio que facilite acceso vehicular — aunque sea con convenio con estacionamiento cercano — captura un segmento de clientes que los competidores con acceso solo peatonal no pueden servir.

### 05 Rotación de competidores como ventana de posicionamiento

La saturación actual de 122 competidores directos es el número presente, no el número estable. Con más del 70% operando en estrato de 0-5 personas y sin estructura formal, la tasa de rotación anual estimada supera el 30%. Entrar en 2026 con estándares operativos sólidos permite consolidar posición mientras la competencia informal se filtra naturalmente. La ventana de penetración es ahora.

- **Café para todos enfrenta el reto más común en zonas de alta oportunidad: competir con éxito no requiere ser el más original, sino el más consistente. Los cinco hallazgos convergen en una sola recomendación operativa: estandarizar la experiencia al nivel que el mercado ya está dispuesto a pagar y que ningún competidor local ha logrado sostener.**

## DICTAMEN VEXTO

**Con Score VEXTO de 90.6 y grado GOLDILOCKS (Prime), Café para todos opera en una de las zonas de mayor densidad de demanda para el giro cafetería en CDMX. La saturación de mercado es real, pero la brecha de calidad operativa identificada en el análisis de sentiment de la competencia confirma que el espacio de mercado existe y está sin ocupar. El dictamen es favorable condicionado a ejecución con estándares de consistencia superiores al promedio del ecosistema local.**

**100.0/100**

ABSORCIÓN

Capacidad del mercado para

**100.0/100**

PRESIÓN

Nivel de tensión competitiva y

**91.0/100**

CINETISMO

Dinamismo del flujo comercial y